

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Deutschlands erste digitale BU	Seite 5
Marktstandards in der BU	Seite 7
Inter <i>Mein Leben</i>	Seite 9
Die Bedeutung von Solvenzquoten	Seite 10
E-Interview mit Sascha Bassir, Vertriebsvorstand der maklermanagement.ag, Basler-Vertriebsservice-Gesellschaft	Seite 13

Kurzmeldungen

Prozessquoten in der BU: Markus Kruse, Geschäftsführer der ASSEKURATA Solutions GmbH, hat sich kürzlich in einem Interview in der AssCompact über die Prozessquote in BU geäußert: „Aber selbst wenn sicherstellen könnte, dass alle Versicherer denselben Berechnungsschlüssel verwenden, ist die reine Quote nichtssagend: Stellen Sie sich zwei Versicherer mit in etwa dem gleichen Bestand und der gleichen Anzahl an Leistungsfällen pro Jahr vor. Beide führen zehn Prozesse. Der eine Versicherer verliert neun seiner zehn Prozesse, der zweite aber gewinnt neun von zehn. Beide haben zwar die gleiche Prozessquote, aber der zweite Versicherer scheint, im Gegensatz zum ersten, mit dem Ergebnis seiner Prüfung zu treffenderen Einschätzungen gekommen zu sein.“ Vor diesem Hintergrund stellt sich schon die Frage, **warum** viele Vermittler, aber auch Verbraucherschützer, immer wieder die **Prozessquote als wichtiges Auswahlkriterium** bei der Wahl eines BU-Anbieters sehen.

Swiss Life Maximo: Die **Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland** hat kürzlich für ihr **Altersvorsorgekonzept Maximo** eine **fondsgebundene Verrentungsmöglichkeit** eingeführt. In der **1. sowie 3. Schicht**, konkret für die Tarife **Swiss Life Maximo Basisrente, Swiss Life Maximo Privatrente und Swiss Life Maximo PrivatPolice**, gelten jetzt in der Rentenbezugsphase die gleichen Rahmenbedingungen wie in der Ansparphase. Der Kunde kann zwischen den **Investmentvarianten Income, Balance und Dynamic** wählen und sich für eine Aufteilung zwischen Renten- und Aktienpapieren von 70% / 30%, 50% / 50% bzw. 30% / 70% entscheiden. Ein **Wechsel zwischen den Anlagestrategien** ist möglich. Zudem können **Zuzahlungen und Kapitalentnahmen** auch während des Rentenbezugs erfolgen.

Münchener Verein Nettotarif: Unter der Bezeichnung **Fondsrente PrivatInvest Netto** hat der **Münchener Verein** eine **fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantie** eingeführt. Der Tarif ist **ohne Abschlusskosten** kalkuliert und richtet sich demnach vor allem an Honorarberater. Jederzeit kann der Vermögensaufbau durch **Beitragserhöhung oder -reduzierung** an die finanziellen Verhältnisse des Kunden angepasst werden. Zudem sind **Zuzahlungen** ab 200 Euro möglich. Vor Rentenbeginn sind **Teilauszahlungen** von mindestens 1.000 Euro möglich. Die Rente wird zum Rentenbeginn mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen ermittelt. Im Versicherungsschein und den Angeboten wird ein **garantierter Rentenfaktor** dokumentiert. Für die Auswahl stehen **mehr als 50 Fonds** von namhaften Kapitalanlagegesellschaften zur Verfügung. Der Beitrag kann auf bis zu 10 Fonds aufgeteilt werden und beträgt pro Fonds mindestens 1%.

Private bevorzugt? Wie in jedem Bundestagswahlkampf so fordern auch diesmal **rot-rot-grün** wieder einmal die **Einführung einer Bürgerversicherung in der Kranken- und Pflegeversicherung**. Dabei wird als **Hauptargument** immer wieder angeführt, dass **Privatpatienten bevorzugt** würden. Zudem seien die **Wartezeiten** – vor allem für gesetzlich Versicherte – viel zu lang. **Fakt ist hingegen, dass die Wartezeiten in Deutschland im internationalen Vergleich am kürzesten sind**. Dementsprechend kommentierte die **OECD**: *„Im internationalen Vergleich führt Deutschland eine Phantomdebatte über die Wartezeiten.“* **Prof. Dr. Frank Ulrich Montgomery, Präsident der Bundesärztekammer und des Deutschen Ärztetages** fasste die Diskussion um die Bürgerversicherung wie folgt zusammen: *„Wer meine, dass eine Einheitsversicherung gerechter sei, der verwechsle Gleichheit auf niedrigem Niveau mit Gerechtigkeit.“* und weiter: *„Wer angesichts dieser Tatsachen immer noch eine Bürgerversicherung fordert, missbraucht den Gerechtigkeitsbegriff allein wegen seines schönen Klangs.“*

Alte Leipziger: Die **Alte Leipziger** hat kürzlich ihr neues **Altersvorsorgekonzept AL_RENTE^{flex}** auch als **staatlich gefördertes Produkt in der 1. Schicht** eingeführt. Der Kunde kann dabei **monatlich entscheiden**, wie die **Beiträge** auf die klassische Anlage im Sicherungsvermögen des Lebensversicherers und die Fondsanlage **aufgeteilt** werden. Der Rentenbeginn kann um bis zu 5 Jahre vorgezogen oder um bis zu 5 Jahre hinausgeschoben werden, ohne dass dies Auswirkungen auf den garantierten Rentenfaktor für das Fondsguthaben hätte. Für die Fondsanlage steht die gesamte Fondspalette der AL zur Verfügung einschl. der sog. **intelligenten Anlagesteuerung (IAS)**. Das optionale **Rebalancing** stellt zum Jahresbeginn die ursprünglich gewählte Fondsaufteilung wieder her. Ein fünf Jahre vor Ablauf beginnendes **Ablaufmanagement** ist vorbelegt. Zudem kann aus dem Fondsguthaben in das klassische Deckungskapital umgeschichtet werden.

Kaum zu glauben: Kürzlich berichtete das **Versicherungsjournal** über eine **Umfrage bei Maklern zur Berufsunfähigkeitsversicherung**. **Einige Umfrageergebnisse sind doch eher überraschend**, so heißt es in der **Pressemeldung**: „*Von noch geringerer Bedeutung für die Produktauswahl sind der Preis, die Annahmepolitik und die Courtage.*“ Auf Maklerveranstaltungen hört man jedoch immer wieder die Aussage, mit dem Versicherer xyz mache man kein Geschäft, da würden ja eh alle Anträge abgelehnt. Mit dem Versicherer abc hingegen mache man kein Geschäft, weil er zu teuer sei. Die Versicherer wiederum klagen darüber, dass der Makler klm mit ihnen keine Geschäfte mache, weil die Courtage im Marktvergleich zu niedrig sei. Es ist sicher nicht auszuschließen, dass es tatsächlich Makler gibt, für die die genannten Kriterien eine relativ untergeordnete Rolle haben. Für die breite Masse der Vermittler wird dies hingegen kaum zutreffen.

Die ewig gestrigen: Und es gibt sie immer noch – die ewig gestrigen Versicherer, die glauben, sich Vorteile welcher Art auch immer dadurch verschaffen zu können, **dass sie der Öffentlichkeit Informationen zu ihren Produkten verweigern**. Aktuell hatte **infinma** bei der **LVM Lebensversicherungs-AG** um einem **VVG-konformen Versicherungsvorschlag zu einer Riester-Rente** gebeten und einige wenige **Fragen zu den technischen Gestaltungsmöglichkeiten**, bspw. der Mindestprämie, gestellt. **Die Gesellschaft teilte ohne Angabe von Gründen lediglich mit, man wolle sich an dieser Umfrage nicht beteiligen. Dies ist aus mehreren Gründen völlig unverständlich.** Zum einen handelt es sich bei der Riester-Rente um ein staatlich gefördertes Produkt, das allein deshalb stets ein öffentliches Interesse bedingt. Zum anderen waren es keineswegs sensible Daten, bspw. aus der internen Rechnungslegung, die abgefragt wurden. Solange es immer noch Versicherer gibt, die regelmäßig den Eindruck erwecken, sie hätten etwas zu verbergen, **solange müssen sich Versicherer nicht über ihren schlechten Ruf in der Öffentlichkeit wundern.**

IMPRESSUM:

infinma news 8 / 2017

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 22

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Deutschlands erste digitale BU

„Wir wollen, dass so viele Menschen wie möglich ihre Arbeitskraft absichern können. Und zwar einfach und günstig. Dafür haben wir Deutschlands erste digitale Berufsunfähigkeitsversicherung entwickelt.“, so kann man es auf der **Internet-Seite des Online-Maklers Getsurance** lesen. Auf der Seite findet man einige interessante Informationen zu verschiedenen Versicherungen. Gewöhnungsbedürftig ist jedoch das permanente, kumpelhafte „Duzen“ in der Ansprache. Aber vermutlich soll das einfach hip und trendy sein und vor allem jüngere und internet-affine Menschen ansprechen.

Aktuell wird über das Internet-Portal lediglich eine **Absicherungsmöglichkeit für die Arbeitskraft** angeboten. **Der Anbieter verspricht schnell** („Deine Versicherung in nur wenigen Minuten online.“), **günstig** („Schutz schon ab 4,90 €/ Monat) und **Für Jeden** („Auch mit Vorerkrankungen versicherbar). **Angeboten wird ein Berufsunfähigkeitsschutz in drei Varianten; Versicherer ist die Squarelife Lebensversicherungs-AG aus Liechtenstein.** Deren **gebuchten Prämien** lagen im **Geschäftsjahr 2016** bei etwa 2,5 Mio. Schweizer Franken.

Basic	Comfort	Premium
6,63€ monatlich	50,43€ monatlich	69,06€ monatlich
Jetzt abschließen	Jetzt abschließen	Jetzt abschließen
Schutz gegen:	Schutz gegen:	Schutz gegen:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unfälle 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unfälle ✓ Körperliche Krankheiten 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unfälle ✓ Körperliche Krankheiten ✓ Psychische Krankheiten

Die **Prämienberechnung** für die o. g. Varianten funktioniert erstaunlich schnell und mit wenigen Eingaben. Wenn man sich die o. g. Prämienunterschiede zwischen den **Varianten Comfort und Premium** anschaut, dann wird deutlich, wie groß die **Bedeutung der psychischen Erkrankungen** inzwischen geworden ist; liegen doch fast 40% Unterschied zwischen den beiden Prämien. **Allerdings scheitert Deutschlands erste digitale BU an genau den Problemen, die es dem Vertrieb tagtäglich so schwermachen, eine BU zu beraten und zu vermitteln.** Die beiden Gesundheitsfragen auf der nächsten Seite reichen bereits aus, um den Abschluss zu verhindern. In anderen Konstellationen wird im Ergebnis lediglich die noch nicht verfügbare Basis-Variante angeboten.

Es zeigt sich also einmal mehr, dass der Online-Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ein keineswegs trivialer Vorgang ist. Es zeigt sich aber auch, wo das Problem der Digitali-

sierung liegt. Um zu einem eindeutigen Ergebnis in der Risikobewertung zu kommen, müssen geschlossene Fragen gestellt werden, die der Kunde mit Ja oder Nein beantwortet. Aus diesen Antworten wird dann ein eindeutiges Votum hergeleitet. **Genau dieses eindeutige Votum wird aber von einigen Versicherern auch im Zusammenhang mit (anderen) automatisierten Risikoprüfungssystemen bemängelt.**

Hast du in den letzten 5 Jahren länger als 4 Wochen am Stück verschreibungspflichtige Medikamente eingenommen? [?]

Ist die zugrundeliegende Erkrankung seit mindestens 2 Jahren folgenlos ausgeheilt? [?]

Es tut uns leid!

Leider können wir dir Getsurance Job Comfort und Getsurance Job Premium nicht anbieten. Wir freuen uns dir bald Getsurance Basic anbieten zu können. Wähle dafür bitte Getsurance Job Basic auf der Angebotsseite.

[Zu deinen Angeboten](#)

Nutze die Gelegenheit, dich zu versichern!

Im Gegensatz zu einer programmierten Internetseite ist der **Risikoprüfer beim Versicherer in der Lage, individuell auf Anfragen bzw. die Antworten auf die Gesundheitsfragen zu reagieren.** Die beiden o. g. Antworten könnte bspw. ein Kunde geben, der bereits seit längerer Zeit an Bluthochdruck leidet und inzwischen medikamentös gut und richtig „eingestellt“ ist. Dementsprechend ist bei vielen Versicherern Bluthochdruck nicht zwingend ein Ausschlusskriterium bei der Beantragung einer BU. Bei allem derzeitigen **Hype um Digitalisierung, Prozessoptimierung und -automatisierung** sollte man die Grenzen des Machbaren stets im Auge behalten. Insbesondere ist es in den seltensten Fällen Ziel führend, Hoffnungen zu wecken, die später nicht eingehalten werden können. Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt nicht von ungefähr zu den komplexesten und beratungsintensivsten Versicherungsprodukten. Daher sollte niemand glauben, der Vertrieb über ein Online-Portal sei eine völlig triviale Angelegenheit.

Marktstandards in der BU

Kürzlich hat **infinma** seine sog. **Marktstandards in der BU** aktualisiert. **Bereits seit 2011** veröffentlicht das **Kölner Analyse- und Beratungsunternehmen** dieses **Bewertungsverfahren für Berufsunfähigkeitsversicherungen**, das von den beiden Geschäftsführern bereits im **Jahre 2004 entwickelt** wurde. **Die Marktstandards in der BU sind ausdrücklich nicht als Rating anzusehen**, insbesondere lässt sich aus den Marktstandards keine absolute Qualitätsaussage herleiten. Vielmehr kann jedes der bei **infinma** verwendeten Kriterien schnell und nachvollziehbar gegen die jeweils am Markt gängigste Regelung verglichen werden.

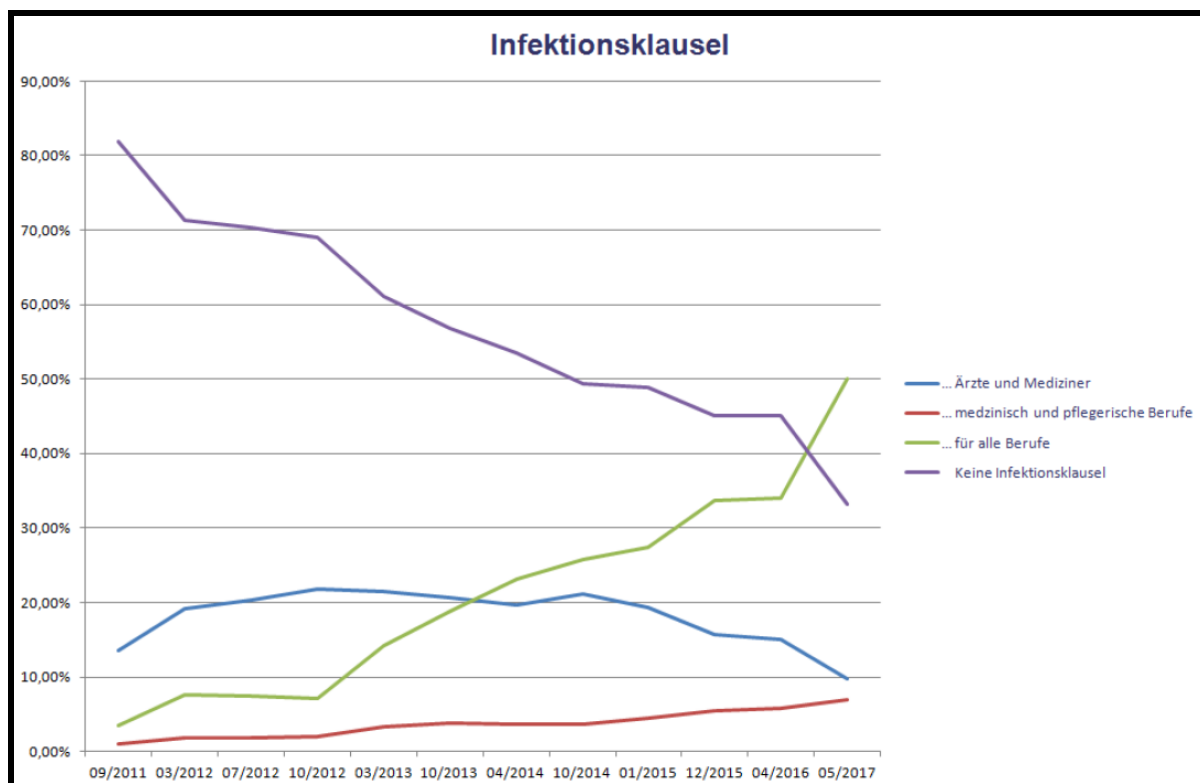
Zu diesem Zweck wertet **infinma regelmäßig derzeit 18 Kriterien** aus. Es wird zunächst geprüft, welche Ausprägungen am Markt überhaupt vorhanden sind. **Die Ausprägung, die von der Mehrheit der Produkte in den Bedingungen verwendet wird, definiert dann den Marktstandard im Sinne einer marktüblichen Regelung.** Abweichungen vom Marktstandard können dann aus Kundensicht positiv oder negativ sein.

Im nächsten Schritt prüft **infinma dann**, ob ein Produkt **in allen getesteten Kriterien mindestens den Marktstandard erfüllt oder diesen übertrifft.** **Die Produkte, die diese Voraussetzung erfüllen, werden von infinma mit einem (kostenlosen) Zertifikat und auf Wunsch mit einem (kostenpflichtigen) Siegel ausgezeichnet.**

„Unsere Marktstandards haben sich inzwischen neben den bekannten Ratings am Markt etabliert und haben in den letzten Jahren nicht unerheblich zur Weiterentwicklung der Berufsunfähigkeitsprodukte in Deutschland beigetragen“, freute sich **Dr. Jörg Schulz, Geschäftsführer von infinma.** Als Beispiel nannte er die **Berufswechselprüfung.** Im Jahre 2011 war der Verzicht auf die Berufswechselprüfung zwar auch schon Marktstandard, aber die Mehrheit der Produkte wies Regelungen auf, die deutlich ungünstiger waren. Dementsprechend wurden damals auch nur 11 Gesellschaften zertifiziert. Beim aktuellen Update findet man bei der überwiegenden Mehrzahl der getesteten Produkte keinen Hinweis mehr auf eine Berufswechselprüfung. Inzwischen erhalten 47 Gesellschaften für mindestens einen Tarif ein Zertifikat. Der Verzicht auf die Berufswechselprüfung ist vor allem auch deshalb eine wichtige Weiterentwicklung, weil es den Versicherern schon in der Vergangenheit kaum gelungen ist, wenigstens theoretische Fälle zu konstruieren, bei denen eine Berufswechselprüfung hätte greifen können. Der Fall eines Kunden, der seinen Beruf nur deshalb wechselt, um im neuen Beruf Leistungen aus seiner Versicherung zu erhalten, überzeugt nicht wirklich.

Ein anderes Beispiel für den **Einfluss der infinma Marktstandards auf die Produktentwicklung** der letzten Jahre führte **Stephan Franz, Fachbereichsleiter Biometrie**, bei **infinma**, an: *„Gerade bei der sog. Infektionsklausel hat es in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung gegeben. Bei der Premiere der Marktstandards hatten mehr als 80% der Produkte noch gar keine Infektionsklausel in den Bedingungen. Mittlerweile sind es nur noch gut 30% und die am Markt verbreitetste Regelung ist die uneingeschränkte Klausel für alle Berufe.“* Aus diesem Grund hat sich **infinma** auch dazu entschieden, die

Infektionsklausel aus den Marktstandard-Kriterien wieder heraus zu nehmen. Einerseits ist die Marktentwicklung hier sehr eindeutig, andererseits dürfte die Zahl der Leistungsfälle aufgrund einer Infektion auch in Zukunft eher überschaubar bleiben.



Im Hinblick auf die **hohe sozialpolitische Bedeutung des Themas Pflege** wurde nun mit dem Kriterium „**Option auf selbständige Anschluss-Pflegerente**“ ein Bedingungsmerkmal neu aufgenommen, das zurzeit noch relativ wenig verbreitet ist. „Für die Zukunft erwarten wir deutlich mehr Produkte, die die Absicherung des Pflegerisikos in der einen oder anderen Art mit abdecken können“, ist **Franz** überzeugt.

Beim aktuellen Update Mai 2017 hat infinma 484 Tarife von 79 Anbietern untersucht. 252 Tarife von 47 Gesellschaften konnten mit dem infinma-Zertifikat ausgezeichnet werden. Damit unterscheiden sich die Ergebnisse von **infinma** durchaus von denen anderer Bewertungsverfahren, bei denen Stärken und Schwächen gegeneinander aufgerechnet werden. Erstmals wurden jetzt auch Produkte der **Nürnberger Beamten und der Nürnberger Leben** ausgezeichnet.

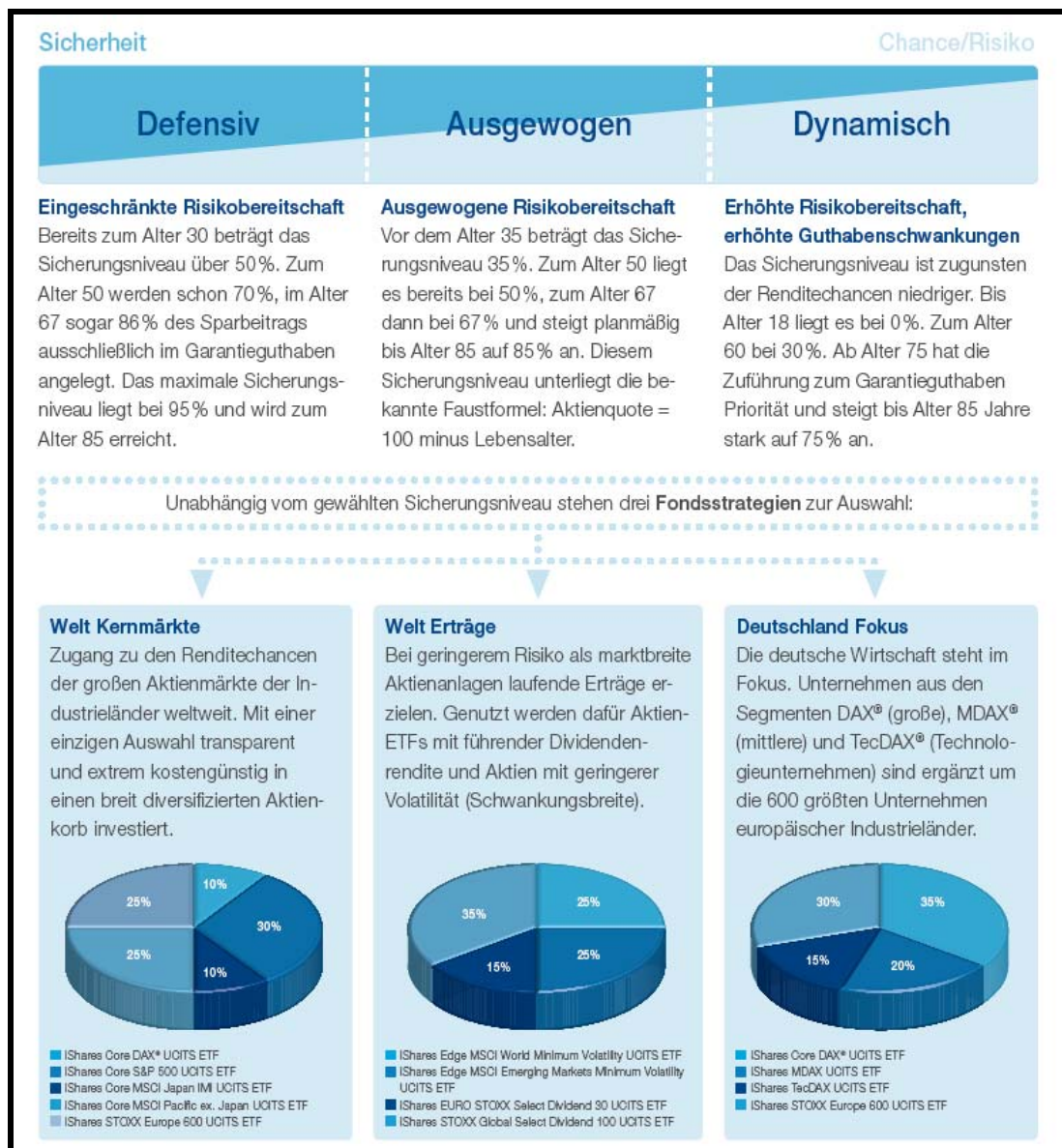
Seit dem **1. Release in 2011** ununterbrochen ausgezeichnet wurden u. a.: **HDI, MetallRente, Swiss Life, uniVersa und Volkswohl Bund**.

Weitere Informationen finden sich auf der Internet-Seite von infinma:

http://www.infinma.de/lupe_msbu.php

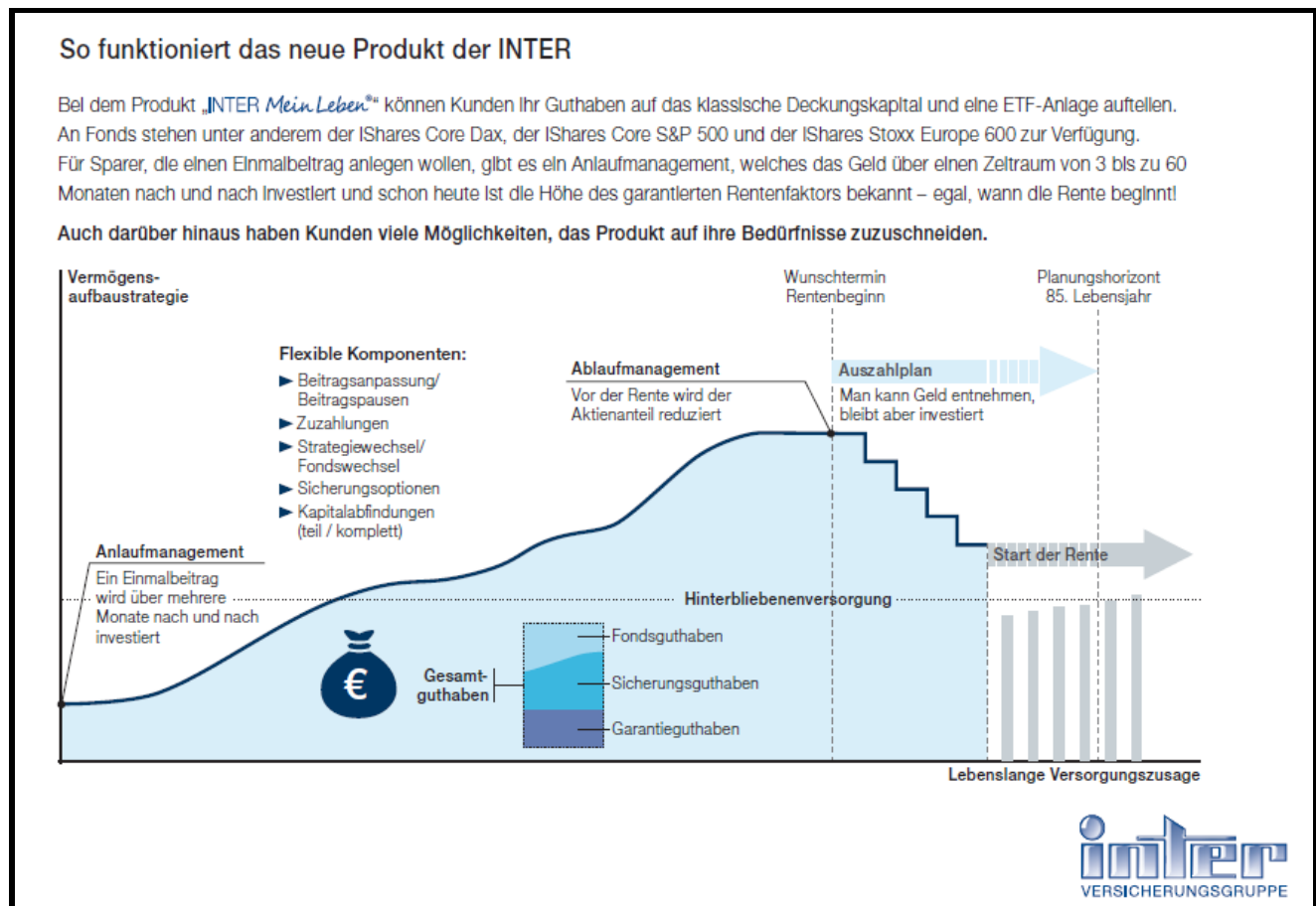
Inter Mein Leben

Die Inter Lebensversicherung AG hat vor einiger Zeit unter der Bezeichnung *Mein Leben* eine **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt, bei der der Kunde die Wahl zwischen den **Varianten „Klassik“ und „Flexibel“** hat. In der klassischen Variante werden die Beiträge nach Abzug der Kosten zu 100% im **Sicherungsvermögen** des Versicherers angelegt. Dies besteht aus dem sog. **Garantieguthaben** und dem **Sicherungsguthaben**. Das **Garantieguthaben** wird mit dem aktuellen **Rechnungszins** von 0,9% verzinst. Bei Wahl der Variante **„Flexibel“** entscheidet sich der Kunde zunächst für ein bestimmtes **Sicherungs niveau**, das aus den drei Varianten **„Defensiv“**, **„Ausgewogen“** und **„Dynamisch“** gewählt werden kann. Je nach Risikobereitschaft des Kunden erreicht das **Sicherungs niveau** maximal 95%, 85% bzw. 75%, Unabhängig vom gewählten Sicherungs niveau stehen **drei verschiedene Fondsstrategien** zur Auswahl, bei denen verschiedene **iShares-ETFs** kombiniert werden.



Alternativ kann die **Fonds Auswahl auch individuell** festgelegt werden. Neben diversen **IShares-ETFs** steht dann auch der **DWS ARERO – Der Weltfonds** zur Verfügung. Für einen Zeitraum von mindestens sechs bis zu 50 Monaten vor Rentenbeginn kann ein Ablaufmanagement vereinbart werden.

Sowohl die **Aufschubphase** als auch die **Rentenbezugsphase** können flexibel gestaltet werden. So kann bspw. der lebenslangen Rentenzahlung ein **Auszahlplan** vorgeschaltet werden.



Die **Höhe der Rente zum Rentenbeginn** ergibt sich aus dem **Vergleich folgender drei Werte:**

- Höhe der Rente aus dem zum Beginn der Rentenbezugszeit vorhandenen Gesamtguthaben mit den Rechnungsgrundlagen, die zu diesem Zeitpunkt für den Neuzugang zugrunde gelegt werden.
- Höhe der Rente aus dem zum Beginn der Rentenbezugszeit vorhandenen Garantieguthaben zuzüglich einer gebildeten Verwaltungskostenrückstellung mit dem garantierten Rentenfaktor.
- Höhe der Rente aus dem zum Beginn der Rentenbezugszeit vorhandenen Gesamtguthaben mit einem reduzierten garantierten Rentenfaktor; dieser reduzierte garantierte Rentenfaktor beträgt 70% des garantierten Rentenfaktors.

Der höchste dieser drei Werte kommt zur Auszahlung.

Die Bedeutung von Solvenzquoten

Seit die **Versicherer Ende Mai erstmals ihre sog. SFCR-Berichte** und damit die neuen **Solvabilitätsquoten** nach dem **Aufsichtsregime Solvency II** veröffentlichen mussten, findet man mindestens wöchentlich neue Berichte über dieses Thema in den Medien.

Mit Hilfe der Berichte lassen sich für alle Versicherer die entsprechenden **SCR- und MCR-Quoten** ermitteln. Teilweise sind diese in übersichtlicher Form angegeben, teilweise müssen Sie errechnet werden.

Eine der ersten veröffentlichten **Übersichten mit den Solvenzquoten** findet man hier:

<https://www.policendirekt.de/magazin/solvvenzquoten/>

Bei näherer Betrachtung wird man schnell feststellen, dass es nicht völlig trivial ist, die Quoten zu vergleichen. So verwenden bspw. große Konzern wie **Allianz, Generali oder HDI** anstelle des vorgegebenen Standardmodells ein **unternehmenseigenes Modell**. Der Gesetzgeber hat den Unternehmen zudem verschiedene Möglichkeiten eingeräumt, die den **Übergang auf das neue Solvenz-System erleichtern**: Das sind:

- **Volatilitätsanpassung:** Versicherungsunternehmen können mit Genehmigung der Aufsichtsbehörde eine Volatilitätsanpassung der maßgeblichen risikofreien Zinskurve zur Berechnung des besten Schätzwerts nach § 77 vornehmen.
- **Rückstellungs-Transitionals:** Diese erlauben es, die Solvency-II-Bewertungsvorschriften für Leistungszusagen schrittweise über 16 Jahre einzuführen. Ausgangspunkt ist die geltende Bewertung nach dem Handelsgesetzbuch. Für neu abgeschlossene Verträge gilt diese Übergangsregelung nicht.
- **Zins-Transitionals:** Sie bewirken, dass die versicherungstechnische Rückstellung anfangs mit einem unternehmensindividuellen Zinsaufschlag bestimmt werden kann.

Letztlich handelt es sich bei den Übergangsmaßnahmen um nichts Anderes als Bilanzierungshilfen, die es dem Unternehmen erleichtern, die Vorgaben von Solvency II erfüllen zu können. **Es leuchtet aber unmittelbar ein, dass die Qualität einer Quote von bspw. 200%, die ohne Übergangsmaßnahmen erreicht wird, eine andere ist, als die Quote, die unter Verwendung von Übergangsmaßnahmen erzielt wird.** Dabei wird hier bewusst keine Wertung im Sinne von gut oder schlecht vorgenommen; der interessierte Leser sollte sich jedoch zumindest darüber im Klaren sein, dass die Quoten auf unterschiedliche Weise ermittelt wurden.

In den meisten SFCR-Berichten findet der interessierte Leser eine Übersicht wie die auf der folgenden Seite. **Hier wird dargestellt, wie sich die Verwendung von verschiedenen Übergangsmaßnahmen auf die Bedeckung von SCR und MCR auswirkt.** In dem Beispiel lassen sich folgende **SCR-Quoten** berechnen:

SCR-Quote ohne Übergangshilfen:	72%
SCR-Quote mit Rückstellungs-Transitionals:	278%
SCR-Quote mit Volatilitätsanpassung:	87%
SCR-Quote mit allen Übergangshilfen:	323%

		Betrag mit langfristigen Garantien und Übergangsmaßnahmen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei versicherungstechnischen Rückstellungen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei Zinssätzen	Auswirkung einer Verringerung der Volatilitätsanpassung auf null
		C0010	C0030	C0050	C0070
Versicherungstechnische Rückstellungen	R0010	43.662.817	7.964.367	0	474.079
Basiseigenmittel	R0020	8.888.898	-5.519.306	0	-328.537
Für die Erfüllung der SCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0050	8.888.898	-5.519.306	0	-328.537
SCR	R0090	2.753.436	1.121.103	0	328.591
Für die Erfüllung der MCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0100	8.650.316	-5.670.849	0	-460.008
Mindestkapitalanforderung	R0110	1.168.944	179.934	0	70.356

Über die Höhe einer „guten“ oder gar „richtigen“ Quote kann man sicher beliebig streiten. Insbesondere stellt sich die Frage, bis zu welcher Höhe der Quote eine Zunahme des Kundennutzen glaubhaft argumentiert werden kann.

Bei allen Einschränkungen der Aussagekraft einer Solvenzquote, die auch in den **infinma news der letzten Monate** bereits diskutiert wurden, sollten jedoch einige Aspekte nicht außer Acht gelassen werden.

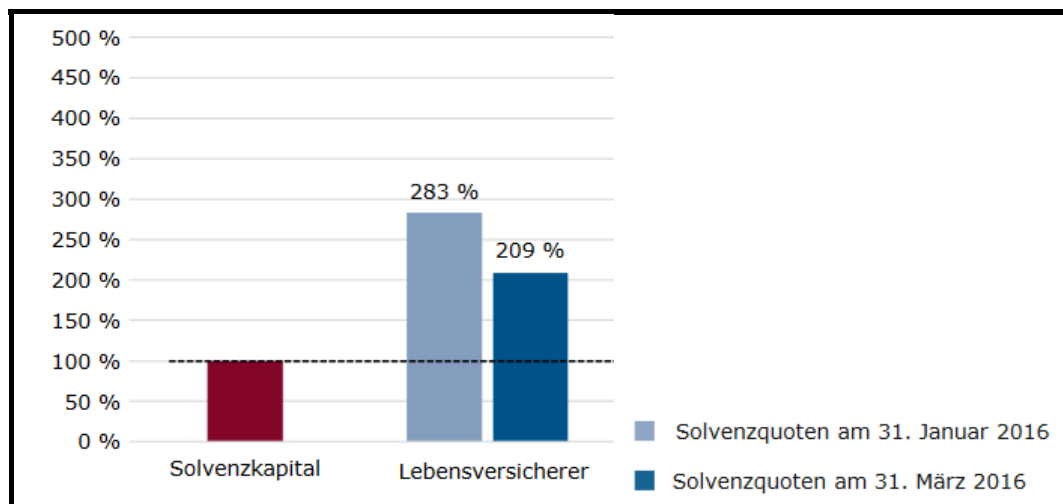
Gerne werden die **Solvenzquoten mit Schulnoten verglichen**, deren Vergleichbarkeit auch häufig in Frage gestellt wird. Allerdings tun dies in den meisten Fällen die Schüler / Eltern, deren Noten nicht so gut ausgefallen sind. Schüler mit guten Noten halten die Noten in der Regel sehr wohl für gut vergleichbar.

Auffällig ist auch, dass vor allem **die Vorstände / Versicherer zu einem vorsichtigen Umgang mit den Quoten mahnen, die im Marktvergleich auf den ersten Blick eher unterdurchschnittlich aussehen.**

Besonders hellhörig sollte man werden, wenn die Ersteller von Ratings den Aussagegehalt der Solvenzquoten relativieren wollen. Dies könnte auch darin begründet sein, dass man schon jetzt nach Ausreden sucht, wenn **das Ergebnis des eigenen Ratings so gar nicht zu den Solvenzquoten „passt“**. Dies könnte bspw. dann der Fall sein, wenn in dem Rating neben einer Solvenzquote bzw. früher einer Eigenmittelquote noch zahlreiche andere Kriterien berücksichtigt werden. Eine hohe Gewichtung von Abschluss- und Verwaltungskosten bspw. führt unter Umständen zu ganz besonderen Ergebnissen. So wurde in einem der bekanntesten und ältesten deutschen LV-Ratings über Jahre hinweg ein Versicherer mit der Bestnote ausgezeichnet, der jetzt nach Solvency II die o. g. Quoten aufweist. Eine Solvenzquote (ohne Übergangsmaßnahmen) von weniger als 80% ist sicher nicht unmittelbar ein Indiz für einen „7-Kochmützen-Versicherer“. Bei allen Einschränkungen, die z. T. auch Experten

zu den jetzt veröffentlichten Quoten machen, ist ein solcher Widerspruch zwischen eigenem Rating-Ergebnis und Solvenzquote sicher zumindest sehr erklärungsbedürftig.

Die Bewertung der Vermögensgegenstände mit aktuellen Marktwert ist eine der wesentlichen Neuerung von Solvency II im Vergleich zu den bisherigen Aufsichtsregelungen. Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** wies dazu in einem Hintergrundgespräch auf **möglicherweise starke Schwankungen in den Quoten** hin: „Solvenzquoten sind von der Entwicklung der Kapitalmärkte (insbesondere Zinsniveau) abhängig, daher sind starke Schwankungen im Zeitverlauf zu erwarten“. Im Fazit heißt es dann: „Die tatsächliche Risikosituation wird unter Solvency II besser erfasst als bisher, gleichzeitig schwanken die Quoten umso stärker in der Zeit und variieren zwischen Unternehmen.“ Auch **Dr. Immo Querner, Vorsitzender des Ausschusses Risikomanagement beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)**, wies anlässlich eines Workshops im Mai 2016 auf diesen Umstand hin: „Schwankungen der SCR-Quote sind unter Solvency II völlig normal (systemimmanent) und allein noch kein negatives Signal.“ Die **BaFin** hatte bspw. am **9. August 2016 die Solvenzquoten der einzelnen Versicherungssparten veröffentlicht**, demnach ist die durchschnittliche Quote bei den Lebensversicherern in nur drei Monaten von 283% auf 209% gesunken.



Bei aller Diskussion um den Sinn oder Unsinn der öffentlichen Verwendung einer Solvenzquote ist es doch nicht von der Hand zu weisen, dass hier ein für alle Unternehmen **einheitlich vorgegebenes Verfahren** zugrunde liegt. **Zudem handelt es sich um Quoten, die nicht nur quartalsweise an die Aufsicht berichtet werden müssen, sondern dadurch auch der laufenden Überwachung durch die Aufsicht unterliegen.** Der Wert einer Solvenzquote sollte daher nicht unterschätzt werden. Gleichwohl ist es sicher richtig, die Frage zu stellen, welchen Mehrwert eine Quote von über 500% gegenüber einer Quote von bspw. „nur“ 300% hat.



Interview mit Sascha Bassir, Vertriebsvorstand der maklermanagement.ag, Basler-Vertriebsservice-Gesellschaft

infinma: Herr Bassir, wie bei vielen Wettbewerbern so hat es auch bei der Basler bzw. der maklermanagement.ag in der Vergangenheit einige Veränderungen und Umstrukturierungen gegeben. Wie ist die Basler derzeit vertrieblich aufgestellt? Wie ist die maklermanagement.ag vertrieblich eingebunden?

Bassir: Wir sind strategisch gut aufgestellt. Wir konzentrieren uns auf die Geschäftsfelder „Altersvorsorge“ und „Biometrie“ für den Makler-, Key Account- und Bankenvertrieb. Die Basler Leben liefert uns ausgezeichnete Produkte mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Zum Jahresbeginn haben wir die Bereiche „Key Account / Partnervertriebe“ und „Maklervertrieb“ operativ zusammengeführt. Mit einem hoch motivierten und top-ausgebildeten Vertriebsteam aus 15 Makler-Betreuern bundesweit sind wir auf einem sehr guten Weg, unsere Ziele zu erreichen.

infinma: Die Rahmenbedingungen für die Lebensversicherungsbranche sind derzeit alles andere als rosig. Wie ist denn das Geschäftsjahr 2017 bei Ihnen angelaufen? Wo liegen die Schwerpunkte bei den Vertriebswegen und wo bei den Produkten?

Bassir: Fondsgebundene Altersvorsorge und Biometrie sind unsere Kerngeschäftsfelder im Maklergeschäft. Mit der selbstständigen Basler-BU konnten wir unseren Marktanteil auf vier Prozent steigern. Seit einem knappen halben Jahr sind wir mit einer schlanken Fondspolice (Basler FondsRente) gestartet, die einfach gestaltet, fair kalkuliert und im Wettbewerb zielführend positioniert ist. Den Basler-Hat-trick haben wir zum 1. April mit einer Risikoversicherung komplettiert. Bei der Produktgestaltung verfolgen wir das Ziel, unseren Vertriebspartnern und ihren Kunden das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten zu können. Für unsere Vertriebspartner bedeutet das: Top-Vergütungen und Haftungszeiten von fünf Jahren.

infinma: Die Basler hat Anfang des Jahres eine neue fondsgebundene Rentenversicherung eingeführt. Was ist das Besondere an dem Produkt? Wie ist das Produkt vom Vertrieb angenommen worden?

Bassir: Die Basler FondsRente folgt der Leitidee „Einfach mehr.“ Das heißt: Bei der Produktentwicklung haben wir uns auf wesentliche Versicherungsbausteine für die Altersvorsorge beschränkt. Das Produkt verzettelt sich nicht in Zusatzbausteinen, Optionen und Absicherungsmodulen, sondern konzentriert sich stattdessen auf Rendite und Ablaufleistung. Die Investment-Seite ist sehr interessant. Die Basler FondsRente bietet drei leistungsstarke Anlagekonzepte an. Sie kombinieren verschiedene In-

vestmentfonds mit dem Kern-Satelliten-Ansatz und reduzieren gleichzeitig das Risiko. Neben den Anlagekonzepten gibt es eine reiche Auswahl an Einzelfonds. Mit diesem Produkt richten wir uns an diejenigen, die an die Kapitalmärkte glauben und für eine ordentliche Rendite auf eine teure Garantie ganz bewusst verzichten wollen. Wer sein Sparziel erreicht, wird mit einem Treuebonus belohnt. Dieser wird als eine Art Schlussüberschuss zusätzlich zum angesparten Vertragsvermögen in der Regel ab dem 60. Lebensjahr fällig. Der Vertrieb ist vor gut zwei Monaten angelaufen. Derzeit aktivieren wir in diesem Bereich intensiv kleine Maklerverbindungen. 500 neue Maklerkontakte konnten wir schon gewinnen.

infinma: Kürzlich haben Sie im Bereich der Risikoversicherungen nachgelegt und auch hier ein neues Produkt entwickelt. Was waren hier die Hintergründe? Welchen Nutzen haben Kunden und Vermittler von dem neuen Angebot? Gerade Risikoversicherungen sind oft eine Domäne der Direktanbieter. Wie positionieren Sie sich hier?

Bassir: Als Serviceversicherer haben wir die neue Risikopolice ganz bewusst im Preissegment der Direktversicherer angesiedelt. Wir wollen das Thema auch im Maklervertrieb als Türöffner erfolgreich platzieren. Die Produktbotschaft „Übernimm Verantwortung“ unterstreicht unsere Intention: Während Hausrat und Auto in der Regel bestens versichert sind, sichern viele Familienernährer ihr eigenes Leben nicht ab und setzen ihre nächsten Angehörigen im Todesfall einem hohen Risiko aus. Wir wollen gezielt junge Leute ansprechen. Für Personen bis 39 Jahre wurde die Gesundheitsprüfung in einem eigens für diese Zielgruppe entwickelten Antrag für eine Versicherungssumme von bis zu 300.000 Euro extrem vereinfacht. Auch Nachversicherungsgarantien mit und ohne Anlass werden von der Basler Leben angeboten. Das ermöglichen wir ohne erneute Gesundheitsprüfung. Darüber hinaus wird ab dem vierten Versicherungsjahr im Todesfall des Versicherten eine Soforthilfe in Höhe von zehn Prozent der Versicherungssumme an die Begünstigten ausgezahlt, ohne dass der Leistungsfall vorab geprüft wird. Bei schweren Krankheiten wird bei der Tarifvariante mit konstanter Todesfalleistung die Versicherungssumme vorzeitig ausgezahlt, wenn ein Facharzt bestätigt, dass die voraussichtliche Lebenserwartung des Versicherten noch maximal 12 Monate betragen wird. Im Vertrieb kommt sehr gut an, dass wir auf die sonst übliche Unterscheidung nach Berufsgruppen verzichten. Das wirkt sich positiv auf Prämiengestaltung und Antragstellung aus.

infinma: Die Basler hat in den letzten Jahren vor allem in der BU zahlreiche Neuerungen eingeführt. Welche Bedeutung hat denn inzwischen die BU für Sie?

Bassir: Biometrie ist eines der zentralen Zielsegmente in unserer Vertriebsstrategie. Mit der selbstständigen Basler-BU sind wir im Maklergeschäft sehr stark. Das Produkt ist für uns ein Hauptumsatzträger, mit dem wir nach relativ kurzer Zeit einen respektablen Marktanteil erzielt haben. Die langjährige BU-Kompetenz der Basler mit jährlich mehr als 1.000 Leistungsfällen und viel Erfahrung in der Leistungsregulierung kommt uns hier zugute. Und selbstverständlich ist auch die Servicequalität ein wichtiger Faktor. Die Basler wurde jüngst im renommierten Wettbewerb Top Service Deutschland 2017

unter die branchenübergreifend 50 besten Unternehmen in Deutschland gewählt. Auch die jüngste Bewertung unseres BU-Produktes der Stiftung Warentest mit „Sehr Gut“ freut uns natürlich.

infinma: Wie unterstützen Sie Ihre Vermittler beim Absatz der BU?

Bassir: Die beste Vertriebsunterstützung ist ein erstklassiges Produkt. Das liefern wir mit der Basler-BU und sehr guten Leistungen, fairen Prämien für Kunden und sehr guten Konditionen für unsere Vertriebspartner. Vermittler können dank der Flexibilität der Basler-BU verschiedene Zielgruppen ansprechen. Die Prämien sind fair und seriös kalkuliert. Ich halte nichts von einer starken Spreizung zwischen Netto- und Bruttoprämien. Preisstabilität ist für Kunden wichtig und damit indirekt auch eine sehr gute Vertriebsunterstützung. Vertrieblisch zahlen sich weitere Serviceangebote aus. So steht unseren Vertriebspartnern ein BU-Kompetenzteam zur Verfügung, das den Maklern über den gesamten Prozess, von Risikovorfragen, Antragstellung bis zur Policierung begleitet. Bei der Leistungsprüfung setzen wir auf das Teleclaiming und den L-Check. Hierbei kooperieren wir mit dem Dienstleister Medicals Direct Deutschland. Kunden, die diesen Service in Anspruch nehmen möchten, werden von einer versicherungsmedizinisch geschulten Fachkraft besucht, die beim Ausfüllen des Antrages und weiteren Fragestellungen hilft. Die Leistungszusage erfolgt übrigens innerhalb von fünf Tagen, sofern alle Unterlagen vollständig vorliegen. Dieses Gesamtpaket gibt Kunden und Vermittlern ein gutes Gefühl und die notwendige Sicherheit, in Bezug auf die BU-Kompetenz der Basler.

infinma: In den Medien wird immer wieder eine bezahlbare Alternative zur BU gefordert. Gibt es eine solche Alternative überhaupt? Was macht die Basler an dieser Stelle?

Bassir: Die Frage, warum immer wieder über eine Alternative zur BU diskutiert wird, liegt an der geringen Marktdurchdringung, obwohl der Nutzen einer BU marktweit anerkannt wird. Besonders deutlich wird die unzureichende Absicherung bei jungen Leuten. Wir von der Basler haben uns daher sehr intensiv mit Lösungen für die junge Zielgruppe befasst. Warum? Wer sich frühzeitig absichert, hat aufgrund des niedrigen Eintrittsalters nicht nur Vorteile bei der Prämie, sondern auch bessere Chancen, eine BU-Versicherung zu bekommen, denn Vorerkrankungen sind eher selten. Mit unserer Einsteiger-Variante können sich junge Menschen ein Top-Preis-Leistungs-Verhältnis für ihr ganzes Berufsleben sichern. Wer bis zu seinem 34. Lebensjahr den Einsteigertarif abschließt, zahlt einen um 40 Prozent reduzierten Startbeitrag in den ersten fünf Jahren. Darüber hinaus haben wir einen Antrag mit weniger Gesundheitsfragen für die Zielgruppe bis 30 Jahre entwickelt. Es werden die relevanten, dem Alter entsprechenden Risiken abgefragt.

Noch ein paar Anmerkungen zu Alternativen zur BU. Aus meiner Sicht ist die BU die beste verfügbare Absicherung und das in Hinblick auf Versicherungsumfang, Vergleichbarkeit und Marktetablierung. Die Alternativen bieten zum Teil nur einen Ausschnitt dessen, was eine BU absichert. Der große Nachteil der Alternativen ist, dass diese in der Regel den Leistungsauslöser Nummer eins, psychische Erkrän-

kungen, nicht abdecken. Berater können hier schnell in die Haftungsfalle geraten. Makler stehen ohnehin bei der BU-Beratung vor großen Herausforderungen, eine bedarfsgerechte und finanzierbare Arbeitskraftabsicherung für ihre Kunden zu finden. Bei den so genannten Light-Varianten oder Alternativen müssen sie sich unter Umständen im Leistungsfall ihren Kunden gegenüber erklären, warum ihnen nicht ein „Vollschutz“ vermittelt wurde. Die Kunden-Erwartungen spielen eine große Rolle. Für Makler ist es daher immer wieder eine Herausforderung eine gute Balance zwischen Leistungshöhe, -umfang und Prämie herzustellen.

infinma: Kürzlich wurde die sog. „Nahles-Rente“ verabschiedet. Was steckt genau hinter diesem neuen Sozialpartner-Modell? Wie steht die Basler zu diesem neuen Modell?

Bassir: Die Grundidee der „Nahles-Rente“, in Zeiten eines sinkenden gesetzlichen Rentenniveaus die bAV auszuweiten, ist zu begrüßen. Positiv könnte sich auch der Geringverdiener-Zuschuss in Höhe von 240 bis 480 Euro im Jahr durch die Arbeitgeber entwickeln, insbesondere in Hinblick auf die Versorgung von Mitarbeitern in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Auch die Einführung von Freibeträgen bei der Grundsicherung kann positive Effekte haben. Zudem wird durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) für Arbeitgeber das Risiko einer Nachfinanzierung minimiert. Ein Paradigmenwechsel in der bAV wird durch den Aufbau einer Zielrente durch eine Beitragszusage ohne Garantie eingeläutet. Es wird sich zeigen, ob die bAV dadurch eher gestärkt oder geschwächt wird. Denn die Verbraucher werden letzten Endes akzeptieren müssen, dass es keine Garantien mehr gibt, sie aber höhere Chancen auf bessere Rentenleistungen haben. Noch ist auch nicht klar, ob das Sozialpartner-Modell, nach dem Tarifpartner unabhängig von Tarifverträgen Modelle der automatischen Entgeltumwandlung regeln können, insbesondere auch in KMUs greift, da diese eher nicht tarifgebunden sind. Zumindest kann man festhalten, dass mit diesem neuen sechsten Durchführungsweg die bAV nicht einfacher geworden ist. Insgesamt bleibt abzuwarten, ob das BRSG die Attraktivität der bAV erhöht und Arbeitgeber und Arbeitnehmer motiviert, sich damit intensiver als bisher zu beschäftigen.

infinma: Ein absolutes „In-Themen“ in den Medien ist derzeit die Digitalisierung. Was verstehen Sie unter diesem Begriff? Wie stellt sich die Basler in diesem Bereich auf?

Bassir: Man kann sich dem Thema zunächst über digitale Tools nähern, die den Vertrieb in den herkömmlichen Arbeitsfeldern mit dem Ziel zu unterstützen, verschiedene Kanäle in der Kundenkommunikation zu wählen. Um einen schnellen und zeitgemäßen Service zu bieten und sich die Arbeit zu erleichtern, kann es aus Vermittlersicht sicherlich sinnvoll sein, die Vielfalt der Kommunikationskanäle zu nutzen. Auch bei der Verschlinkung von Geschäftsprozessen können die Möglichkeiten der Digitalisierung genutzt werden. Doch meines Erachtens wird die Face-to-Face-Beratung in absehbarer Zeit nicht durch digitale Tools abgelöst werden. Auf der anderen Seite gibt es jedoch auch komplett neue Geschäftsfelder, die die Digitalisierung ermöglicht. Unser Konzern, die Baloise Group, hat Anfang Februar dieses Jahres in Berlin das Start-up Friday gegründet, das Online Kfz-Versicherungen anbietet

wird. Die Basler selbst bietet in Deutschland ab Juli unter dem Namen Baloise MONVISO Privatkunden die Möglichkeit einer voll automatisierten Vermögensanlage über einen Robo Advisor. Unsere Kollegen im Exklusivvertrieb bieten seit März die Möglichkeit der Onlineberatung an. Sie sehen – Digitalisierung ist für die Basler keine Leerformel.

infinma: Seit Anfang des Jahres gibt es für die geförderten Altersvorsorgeprodukte (Riester und Rürup) sog. Muster-Produktinformationsblätter, in denen u. a. Chancen-Risiko-Klassen und eine Effektivkostenquote ausgewiesen werden muss. Bringt dies Ihrer Meinung nach für Kunden und Vermittler einen zusätzlichen Nutzen? Werden Produkte hierdurch wirklich vergleichbarer?

Bassir: Aus meiner Sicht nicht. Entscheidend ist, dass man zuverlässig und nachvollziehbar deklariert, nach welcher Methode man in den Hochrechnungen vorgeht. Am Ende ist es einzig und allein eine Sache der Darstellung, an der Leistung ändert sich nichts.

infinma: Im Mai dieses Jahres mussten die Versicherer erstmals die sog. SFCR-Berichte vorlegen und Solvenzquoten nach dem neuen Aufsichtsregime Solvency II veröffentlichen. Wie beurteilen Sie den Aussagegehalt dieser Zahlen? Was muss man beachten, wenn man Solvenzquoten vergleicht?

Bassir: Die Absicht der Gesetzgeber auf EU-Ebene ist es, primär Kunden eine Grundlage für eine solide Entscheidung beim Abschluss einer Versicherung zu geben. Zu beachten ist, dass es sich um eine Momentaufnahme, den Stichtag 31.12.2016 handelt. Die Aussagekraft wird künftig steigen, wenn die Berichte regelmäßig veröffentlicht werden. Die Solvency-II-Quote sollte meiner Meinung nach jedoch nie alleiniges Kriterium für den Versicherungsabschluss sein. Wenn das Produkt nicht passt, hilft auch eine gute Solvenzquote nicht.

infinma: Was können wir in diesem Jahr noch von Ihrem Haus erwarten? Warum sollte ein Makler mit der Basler oder der maklermanagement.ag Geschäfte machen?

Bassir: Weil wir unsere Vertriebsaktivitäten konsequent an den Belangen der Makler ausrichten. Wir setzen auf top-geratete Produkte, die in entsprechende Vertriebsstorys eingebunden werden, auf faire Konditionen und gut organisierte Geschäftsprozesse. Im laufenden Geschäftsjahr fokussieren wir uns weiterhin auf den Basler-Hattrick aus SBU, Risikoversicherung und Fondsrente. Unsere Vertriebspartner werden am Point of Sale zielgerichtet von unseren Makler-Betreuern unterstützt. Sie sind mit Kompetenzen und Expertise ausgestattet, um eigenverantwortlich zu handeln und die Bedürfnisse der Vertriebspartner schnell, kompetent und sehr individuell zu lösen.

infinma: Herr Bassir, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen, der maklermanagement AG und der Basler weiterhin viel Erfolg.